anno XVI - numero 9
settembre 1981
mensile

FPDM-227 X

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

panorama HISI

ARCHIVIO STORICO
ASSOCIAZIONE POZZO DI MIELE
FPDM 227
RPNH 181

In questo numero

2 · Novità in Cii Honeywell Bull

4 · Il DPS 4 in giro per l'Italia

5 · Al Livello 6 piacciono i cavalli

8 · SPPL: Matricola 100.000

9 · DPS 4: Matricola 1.000

10 · L'informatica in HISI: il Sesamo

12 · Soffice migrazione

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

Presidenza
35, via Terenzio
00193 Roma (06-65.171)

Direzioni Generali
32, via Pirelli
20124 Milano (02-62.57-1)

Direzione Relazioni Esterne
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-28.86-1)

Centro di Ricerca e Progettazione
via ai Laboratori Olivetti
20010 Pregnana Milanese (Milano)
(02-93.36-1)

Stabilimenti di Produzione
3, via Martiri d'Italia
10014 Caluso (Torino)
(011-98.33.456/98.33.823)

Direzioni Commerciali
32, via Pirelli, 20124 Milano (02-62.57-1)
35, via Terenzio, 00193 Roma (06-65.171)

Direzione Progetti Speciali
33, via del Parlamento
20098 Borgolombardo (MI) (02-52.78.651)

Centro di Formazione
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-28.86-1)

Direzione Assistenza Clienti
6, via Tazzoli, 20154 Milano
(02-69.77-52.45)

panoramaHISI

anno XVI - numero 9
settembre 1981
mensile

Direttore Responsabile
Roberto Carlo Monti

Comitato di Redazione
Carlo Bertoni, Antonio Cicu, Alberto De Benedetti (DAC), Giuseppe Cosso (DME), Maria Grazia Mauri, Roberto Carlo Monti, Roberto Pasquini, Giovanni Rapelli, Alberto Savani

Grafica
Emilio Uggeri

Foto HISI
Luigi Vitali

Registrazione Tribunale di Milano
N. 292 del 28 luglio 1972

Gli articoli che appaiono in questa rivista possono essere riprodotti citando la fonte.

Redazione
11, via G.M. Vida - 20127 Milano
tel. (02) 2886243/2/6

Stampa
Grafiche Rekord
via F. Gioia, 1
20090 Trezzano s/N (Milano)

Associato all'USPI
Unione Stampa Periodica Italiana

Questa pubblicazione – stampata in 10.000 copie – viene spedita in omaggio a tutti i dipendenti della HISI, alle consociate e ad operatori del mondo industriale, scientifico, economico e del giornalismo.

Editoriale

NOVITÀ IN Cii HB

Nuova Direzione alla consociata francese Cii Honeywell Bull.

Cambiamenti ai vertici della Cii Honeywell Bull: dall'inizio di luglio 1981 il signor Maxime Bonnet è stato chiamato a rivestire le cariche di Presidente e Direttore Generale della consociata francese ed il sig. André Rivière quella di General Manager.

In occasione della prima azione pubblica, il signor Bonnet ha dichiarato che gli ordini acquisiti dall'azienda, a dispetto della recessione accusata dal clima economico internazionale, sono aumentati di circa il 6,5% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, e che tutti gli altri risultati registrati dall'azienda sono stati pienamente in linea con i piani approvati all'inizio dell'anno finanziario.

Nella medesima occasione è stata resa nota la creazione di una organizzazione di vendita OEM (Original Equipment Manufacturer: prodotti cioè venduti solamente a costruttori di sistemi elettronici, software house e distributori) della Cii HB negli Stati Uniti d'America.

L'organizzazione, chiamata Cynthia Peripheral Corporation — CPC commercializzerà negli USA solo i prodotti OEM della consociata francese e sarà guidata da François Peleyras, presidente della nuova affiliata.

La CPC venderà (fornendone ovviamente anche il supporto tecnico), le periferiche Cii HB e da settembre potrà contare sui centri di Boston per la costa orientale, Chicago, per il Centro e Burlingame — nella California del Nord — per la Costa occidentale.

Per il futuro più vicino sono già stati pianificati diversi altri punti commerciali in tutta la nazione.

In linea con la politica di sviluppo delle attività OEM della consociata francese, è stata organizzata una struttura commerciale in Gran Bretagna, a Sunninghill nel Berkshire.

In copertina

MILLE... CENTOMILA

Può sembrare il titolo di una commedia di Pirandello; si tratta in realtà di due numeri che hanno un significato estremamente concreto per Caluso e per la nostra azienda.

Essi infatti identificano i traguardi tagliati durante il mese di agosto, nelle linee di produzione, rispettivamente da DPS 4 e dalla serie 20 SPPL (*Serial Printer Product Line*).

Sono entrambi traguardi di tutto rispetto, anche se per motivi diversi: gli articoli di pag. 8, 9 e 10 raccontano come la Honeywell ha raggiunto questi obbiettivi.

(C. B.)

FlasHIS notizie dal mondo Honeywell

ESCE DE BENEDETTI, DME, ENTRA COSSO

A seguito del trasferimento dell'ing. Alberto De Benedetti in Israele, è stato chiamato a rappresentare la Direzione Mercati Esteri nel Comitato di Redazione di Panorama HISI Giuseppe Cosso.

LA Cii-HB AL PRIMO POSTO TRA I FORNITORI DI COMPUTERS IN IRAQ

La Consociata francese Cii-Honeywell Bull ha recentemente concluso due importanti contratti di fornitura in Iraq.

Il primo, con il Ministero del Commercio iracheno, consiste in un sistema *host* DPS 8 cui saranno collegati 41 Livelli 6 come satelliti e 187 terminali di tipo Questar. Il sistema centrale sarà installato a Bagdad mentre i satelliti verranno dislocati presso i principali depositi governativi in tutto il paese. La realizzazione, secondo i concetti della DSA (Distributed Systems Architecture) della Honeywell, servirà a pianificare e gestire l'importazione e la dislocazione delle parti di ricambio di apparecchiature di ogni genere, utilizzate per lo sviluppo del paese.

Il secondo contratto è stato concluso con la Rafidain Bank, l'unica banca commerciale irachena, per la fornitura di un DPS 8 e di undici L 6.

Il valore dei due contratti ammonta a 80 milioni di franchi francesi.

G.A. MOORE IN USA B. PAVESI DCFA

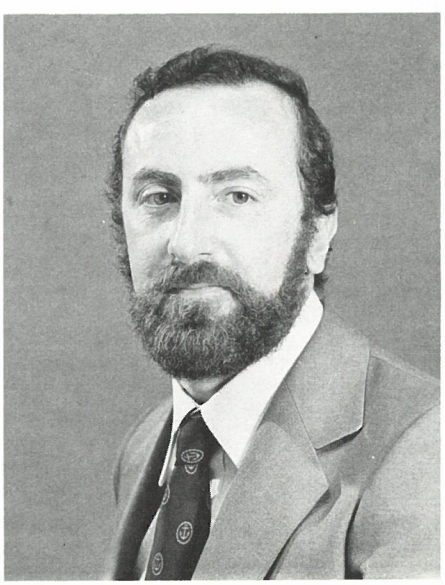
Il 31 agosto 1981 Mr. Graham Arthur Moore ha lasciato la HISI per assumere negli Stati Uniti la posizione di Controller Information Systems International Group.

Dal primo settembre il dr. Bruno Pavesi, già Director Financial Planning & Business Analysis della HIS rientra in Italia dopo quattro anni di permanenza in USA per assumere la responsabilità della Direzione Centrale Amministrazione & Finanza.

Gabbia di Vetro

I tubi elettronici che verranno usati per il rilevamento della combustione nei grandi bruciatori industriali vengono sottoposti ad un processo di purificazione da Leslye Gunderson presso il Corporate Technology Center della Honeywell a Minneapolis.

Attraverso la bacchetta di vetro che li sostiene i tubi vengono riempiti di idrogeno e la pressione intera viene ridotta. Quindi viene fatta passare una corrente attraverso il catodo che lo porta all'incandescenza. Questa purificazione del catodo in rame assicura una migliore affidabilità del rilevatore durante il normale funzionamento. Questi tubi furono progettati inizialmente per il loro impiego sullo Sky Lab.

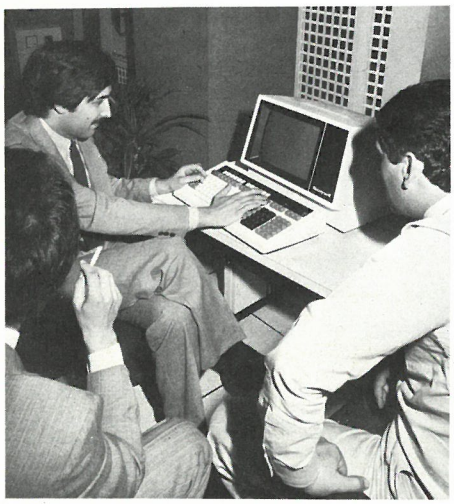


CENTRO HISI

L'informatica nelle piccole e medie aziende: due settimane di appuntamenti presso il Centro Dimostrazioni della Honeywell Information Systems Italia a Milano.

Un programma di dimostrazioni di applicazione di elaboratori elettronici Honeywell ai problemi tipici delle piccole e medie aziende ha avuto inizio negli ultimi giorni di giugno presso il Centro Dimostrazioni della Honeywell Information Systems Italia recentemente entrato in funzione a Milano.

Il programma ha interessato in particolare: le aziende di distribuzione all'ingrosso, le aziende manifatturiere ed i mobilifici.



Il dr. Tullio Bettinazzi della *software house* *atropo*, al terminale durante una fase della dimostrazione.

Il 30 giugno, hanno avuto luogo inoltre dimostrazioni di applicazioni interessanti i commercialisti e consulenti del lavoro.

Indipendentemente da questo programma, il Centro è in funzione ogni martedì e giovedì dalle 15 alle 18 per dimostrazioni, sugli elaboratori Honeywell DPS 4 e 61/DPS, di programmi applicativi per la soluzione dei problemi gestionali delle piccole e medie aziende di ogni settore.

(G. R.)

DPS 4 ALLA RIBALTA

Organizzata dalla Filiale Lombardia Sistemi di Base una serie di conferenze e dimostrazioni nelle provincie di Como e Varese.

« La Filiale Lombardia Sistemi di Base ha tenuto nei giorni 2 e 3 giugno una dimostrazione promozionale del DPS 4 presso l'Hotel Astoria di Busto Arsizio.

L'invito a visitare i nostri prodotti, un DPS 4 con dimostrazione continua del PAC e, su richiesta, dell'IPS, stato rivolto a circa 3000 nominativi tramite « *mail shots* », soprattutto nell'area di responsabilità dell'Ufficio di Varese-Como, e un richiamo all'invito era stato anche fatto con inserzioni sui quotidiani locali di Varese e di Como.

Per migliorare la risposta ai nostri inviti, risposta che in analoghi casi precedenti non era stata soddisfacente, si è pensato questa volta di vivacizzare l'interesse di questa azione promozionale mettendo in programma due conferenze tenute rispettivamente dal dott. Ciavarella, il giorno 2, sul tema dei nuovi adempimenti fiscali relativi ai magazzini e dal dott. Occhini, il giorno 3, sui problemi che sorgono nelle aziende piccole e medie di fronte alla scelta EDP.

In effetti la risposta ai nostri inviti è stata buona, rispetto a precedenti esperienze.

Più di 50 persone sono complessivamente intervenute alle conferenze.

Le aziende rappresentate sono state una quarantina e molte si sono soffermate, o sono tornate, per assistere anche alle dimostrazioni applicative dei nostri prodotti.

Il contatto diretto con i nostri funzionari commerciali e con il nostro elaboratore ha portato all'apertura di un buon numero di trattative ».

(G. Podestà)

PREMIO Cii-HB

Bandita dalla Cii-Honeywell Bull la seconda edizione del « Premio Europeo per la Ricerca in Informatica ».

La Cii-Honeywell Bull di Parigi, consociata a maggioranza francese del gruppo Honeywell Information Systems, ha bandito la seconda edizione del « Premio Europeo Cii-Honeywell Bull per la Ricerca ».

La prima edizione del Premio, che è biennale, era stata bandita nel 1979 ed era stata vinta dal francese Jacques Arsac.

L'attuale edizione prevede un premio di 60 mila franchi francesi da assegnarsi a uno o più ricercatori dei paesi dell'Europa Occidentale che abbiano svolto, nel corso degli ultimi due anni, significativi lavori di ricerca in campo informatico. Secondo il regolamento del Premio i lavori di ricerca devono essere stati svolti interamente o prevalentemente in Europa. Essi inoltre devono essere rivolti ad applicazioni pratiche, anche se inizialmente limitate a un'area sperimentale.

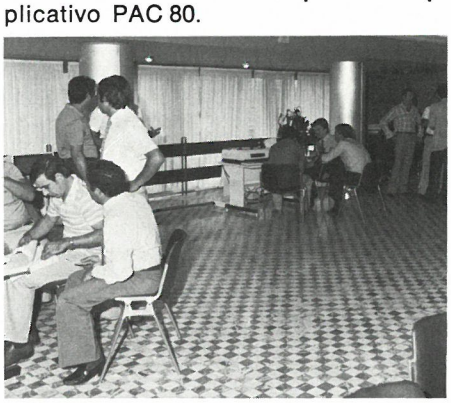
La consegna della seconda edizione del Premio avrà luogo con una apposita cerimonia nel febbraio 1982 a Parigi. La commissione giudicatrice è presieduta dal Direttore Scientifico della Cii-Honeywell Bull, François Maison, ed è formata da dodici esperti provenienti dal mondo industriale e scientifico.

I moduli per le domande di ammissione e la relativa documentazione sono già stati distribuiti alle Università e Organismi di Ricerca dei vari paesi. Chi fosse interessato può comunque richiederli a: Prix Européen de la Recherche - Cii-Honeywell Bull - P.C. 58 A 16 - 68, route de Versailles - 78430 Louveciennes (Francia).

Il DPS 4 in giro per l'Italia

Una manifestazione organizzata dalla Honeywell per gli utenti dei Sistemi di Base.

Nei giorni 7, 8 e 9 luglio si è svolta presso l'Hôtel President di Lecce una manifestazione per la presentazione del sistema DPS 4 e del prodotto applicativo PAC 80.



Nella foto sopra, una veduta della sala dove si è svolta l'Open House Honeywell. Si riconosce, primo a destra, Luigi Vecchio, della filiale S.d.B. Adriatica.

L'« *Open-House* », organizzata dalla Filiale Sistemi di Base Adriatica in collaborazione con il Servizio Coordinamento Operativo Marketing (SCOM) ha destato un notevole interesse presso gli operatori economici del Salento, una zona in notevole sviluppo industriale e commerciale e pertanto molto sensibile alle nuove soluzioni EDP proposte dal mercato.

Le avanzate caratteristiche del sistema DPS 4 e del PAC 80 hanno suscitato un grande interesse presso le numerose aziende intervenute in rappresentanza del mercato aperto e della concorrenza. Nel corso della manifestazione è stato inoltre organizzato un incontro con i comuni della zona e ad essi è stato presentato il prodotto applicativo S.I.COM.

La manifestazione ha permesso l'apertura di nuove e numerose trattative in zona ed ha fornito spunto per la concretizzazione di alcune trattative in corso.

(Giuseppe Chirieleison)
Bari

Nella foto sopra, Giuseppe Chirieleison, in piedi a sinistra, osserva una dimostrazione del PAC 80.

Al livello 6 piacciono i cavalli!

Il mondo dell'ippica italiana è in pieno fermento: l'UNIRE (organo che gestisce l'intero settore ippico) ha decisamente intrapreso la strada di una razionalizzazione generale attraverso una crescente utilizzazione degli elaboratori elettronici.

Per avviarsi verso una reale razionalizzazione del settore il primo passo che l'UNIRE ha intrapreso è quella di far si che entro breve tempo la gestione dei totalizzatori, e cioè la raccolta ed il pagamento delle scommesse sugli ippodromi, sia gestita elettronicamente.

La HISI, fornitrice dell'UNIRE fin dal 1975, ha sempre recepito le esigenze emergenti in tale settore ed infatti è stata la prima, tra le società concorrenti operanti in Italia, ad interessarsi del problema ed a prospettare valide soluzioni tecniche.

Le nostre realizzazioni attualmente operanti in Italia, e sulla cui introduzione si è avuta una notevole risonanza sulla stampa nazionale e specializzata, sono:

- gestione del Totalizzatore nell'ippodromo romano delle Capannelle;
- gestione del Totalizzatore nell'ippodromo di Livorno;
- gestione del Totalizzatore Interurbano Unire attraverso la raccolta nelle 17 Agenzie SPATI in Italia delle scommesse, la totalizzazione nel centro SPATI e il riversamento delle giocate su tutti gli ippodromi interessati.

A queste realizzazioni del tipo « chiavi in mano » va aggiunta anche la gestione operativa dell'UNIRE stessa ottenuta tramite un L. 62/60 cui sono demandati i compiti di archiviazione e gestione del settore corse, trotto e galoppo, in Italia.

Forniamo qui di seguito alcune caratteristiche delle citate applicazioni.

Ippodromo Capannelle

Questa applicazione gestisce l'accettazione ed il pagamento delle scommesse effettuate presso il totalizzatore dell'ippodromo romano delle Capannelle ed è funzionante in effettivo dal dicembre 1980.

Essendo tale ippodromo uno dei maggiori in Italia sia per numero di corse che per movimento di scommesse, le problematiche da superare sono state molto complesse ed articolate.

L'impostazione data al progetto può essere riassunta come segue.

Lo scommettitore può presentarsi ad uno qualsiasi degli sportelli di gioco e richiedere qualsiasi tipo di scommessa (tra quelle previste, ovviamente) per qualsiasi importo e su tutte le corse in programma nella giornata; l'addetto al terminale di gioco introduce le varie giocate che vengono dapprima controllate formalmente dal terminale stesso e poi inviate al sistema centrale per l'archiviazione e l'assegnazione del codice identificativo.

Se le giocate effettuate sono valide, il terminale emette uno o più *ticket* contenenti i dati caratteristici delle scommesse (n. *ticket*, tipo di scommessa, importo, cavalli, n. corsa, data, ecc.) che valgono come ricevuta per il giocatore.

Nel caso che una scommessa risulti vincente, il giocatore può presentarsi ad uno qualsiasi degli sportelli di gioco per incassare la vincita; il terminale rilegge automaticamente il *ticket*, chiede al sistema se è pagabile e quindi autorizza il pagamento riportando per esteso su di un *display* la somma da incassare.

Una tale impostazione consente una ottimizzazione delle file di attesa agli sportelli in quanto, potendo effettuare tutte le operazioni possibili da qualsiasi terminale, il giocatore può avere esaudite tutte le proprie richieste da un solo terminale senza dover fare, come avveniva con la vecchia impostazione, file distinte per giocare nelle varie scommesse oppure per incassare le vincite.

L'architettura *hardware* su cui si basa l'applicazione è composta da:

n. 2 sistemi Livello 6/53, interconnessi tramite Intersystem Link, ognuno dei quali configurato con 256 KW di memoria, due unità disco da 33 M *Byte* ciascuna, due terminali funzionali VIP 7851, una stampante a 300 lpm, 64 linee di *comunication* in *loop* di corrente.

n. 1 unità nastro per l'archiviazione storica dei dati.

n. 3 sintetizzatori per la conversione dei segnali da tipo « elaboratore » a tipo « televisivo » per consentire la visualizzazione al pubblico, attraverso una rete di televisori, delle quote probabili relative al gioco sulle scommesse « Vincente », « Piazzato », « Accoppiata ».

Tali quote probabili vengono aggiornate ogni 30 secondi in base alle scommesse accettate.

n. 60 terminali di gioco per l'accettazione ed il pagamento delle scommesse collegati in modo *point-to-point* con il sistema centrale; tali terminali sono della società americana « Autotote » e sono forniti di una propria intelligenza programmabile in quanto dotati di *micro-computer* Motorola 6800 che gestisce 22 K ROM e 7 K RAM.

Ippodromo « Caprilli » di Livorno

La gestione del Totalizzatore dell'ippodromo di Livorno è basata su una applicazione simile a quella sopradescritta per l'ippodromo delle Capannelle ed è funzionante in effettivo fin da luglio 1980.

Con il mese di novembre '80 l'intera applicazione prevista è stata collaudata con pieno successo ed è entrata regolarmente in funzione.

Questa realizzazione, pur conservando la stessa filosofia di impostazione e le stesse apparecchiature del sistema delle Capannelle, è tuttavia meno complessa in quanto al momento è prevista solamente la gestione delle scommesse sul vincente, piazzato e accoppiata; anche a Livorno però, con l'inizio della stagione estiva, verranno introdotti i moduli relativi alla gestione delle scommesse oggi mancanti.

Anche da un punto di vista *hardware* ci sono delle differenze riduttive rispetto all'applicazione delle capannelle, infatti la configurazione del Totalizzatore elettronico di Livorno è composta da:

- Unità Centrale Livello 6/53 con 160 KW di memoria centrale;
- Due Unita disco da 33 MB ciascuna;
- N. 2 stampanti seriali a 70 lpm;
- N. 25 linee di *communication* in *loop* di corrente;
- Un sintetizzatore per la visualizzazione delle quote probabili sul circuito televisivo interno;
- N. 25 terminali di gioco identici a quelli già descritti in precedenza per Capannelle.

Agenzie Spati

Questa applicazione è senza dubbio il « fiore all'occhiello » della Honeywell nell'ambito del settore ippico. Realizzata interamente dalla HISI sia come sviluppo *software* che come componenti *hardware*, l'applicazione delle Agenzie Spati è da tutti considerata di indubbio valore tecnico sia per la razionalità con cui è stato affrontato e risolto il problema del riversamento delle scommesse e sia per la funzionalità delle apparecchiature utilizzate per il raggiungimento degli obiettivi contrattuali.

La sintesi di questa applicazione consiste nell'accettare le varie scommesse presso le 17 Agenzie Spati situate nelle principali città italiane, effettuarne una totalizzazione centralizzata e da qui provvedere al riversamento sui vari ippodromi interessati prima che partano le varie corse sulle quali sono state accettate scommesse.

Per consentire quanto sopra esposto ogni agenzia è fornita di quattro terminali speciali, progettati dalla Direzione Progetti Speciali e realizzati negli stabilimenti di Caluso, abilitati ad accettare le scommesse, fornendo il relativo biglietto, nonché a pagare il giocatore in caso di vincita.

Questi terminali, che in totale sono 69, sono collegati ad una serie di 7 concentratori (minielaboratore Livello 6/23), dislocati nelle città di Bolo-

gna, Firenze, Milano, Napoli, Roma e Torino, i quali effettuano una prima archiviazione locale e poi riversano il gioco da loro raccolto su un sistema centrale che ne effettua a sua volta la totalizzazione a livello nazionale e provvede allo smistamento sui vari ippodromi interessati.

Tale sistema centrale, costituito da due minielaboratori Livello 6/43 tra di loro connessi con linee ad alta velocità, è il vero fulcro dell'applicazione in quanto, oltre a provvedere ai riversamenti ed a tutti gli obblighi amministrativi ad essi connessi, garantisce un *back-up* diretto per i terminali di gioco nel caso venga loro a mancare l'appoggio dei rispettivi concentratori, sia per guasti *hardware* che per interruzioni di linee telefoniche.

Il riversamento sui vari ippodromi viene effettuato tramite 15 stampanti LCSP collegati al sistema centrale su linee.

Riassumendo quindi la configurazione *hardware* sulla quale è basata la rete distribuita dalla Spati si hanno: 2 minielaboratori Honeywell Livello 6 Modello 6/43 con 160 KW di memoria ciascuno e 4 unità disco *Cartridge*; 7 minielaboratori Honeywell Livello 6 Modello 6/23 con 64 KW di memoria a disco Phoenix da 13 + 13 MB ciascuno; 69 terminali speciali per l'accettazione ed il pagamento delle scommesse; 15 stampanti seriali della famiglia SPPL per il riversamento delle scommesse direttamente negli ippodromi.

(Paolo Materozzi)

Un DPS 4 per la Cassa Formazione Proprietà Contadina

La Cassa Formazione Proprietà Contadina ha ordinato alla HISI un sistema DPS 4/41 in acquisto, al termine di un appalto-concorso a cui hanno partecipato le principali Società concorrenti. La trattativa è stata condotta dalla DVSR - Filiale Enti Pubblici e Nazionali.

Questo Ente di Diritto Pubblico esplica una importante azione che contribuisce al rilancio dell'agricoltura nel nostro paese, acquistando terreni e rivendendoli a coloro che esercitano attività di coltivatori, con particolari facilitazioni di pagamento a bassissimi tassi di interesse. La C.F.P.C. opera in stretto contatto con il Ministero Agricoltura e Foreste.

Il Sistema DPS 4 sarà destinato alla meccanizzazione della contabilità finanziaria e patrimoniale, degli stipendi e contabilità del Personale dei compensi dovuti dalla Cassa ai professionisti di cui si serve, nonchè alla gestione delle complesse operazioni di rilascio dei mutui agevolati agli aventi diritto. Tutte le procedure suddette saranno realizzate dalla HISI. Già però si sta pensando a nuove applicazioni rese possibili dall'impiego del nuovo sistema.

Con questa nuova importante referenza la HISI incrementa ulteriormente la sua presenza nel settore degli Enti Pubblici da un lato, e dell'agricoltura e attività collegate dall'altro.

Maurizio Pio

ATROPO una software-house *a fianco della H.I.S.I.*

Una significativa realizzazione presso la VIBRAPAC Solaro azienda leader nel settore precompressi di cemento

Un'azienda come la Honeywell che dedica i propri sforzi tanto alla commercializzazione dei propri prodotti come alla loro realizzazione (progettazione, costruzione, ecc.) ha sviluppato una serie di strutture importanti per il mercato dell'informatica.

Un esempio è rappresentato dalle Scuole di Istruzione Honeywell dedicate tanto alla formazione del proprio personale quanto a quella degli utenti sui servizi che l'informatica offre.

Il sistema installato.

Ognuna di queste strutture (come l'*Education*, o il DAC o il *Manufacturing*), consente inoltre a tutta una serie di operatori di svilupparsi attraverso il rapporto con la Honeywell, contribuendo e ricevendone contributi sulla via di un sempre maggior incremento delle attività.

Questo scambio di esperienze con il mondo esterno alla Honeywell I.S.I. è particolarmente frequente nelle sezioni Formazione e Progettazione con cui collaborano strutture quali le Università, per studi e ricerche nel campo dell'Informatica.

Uno di questi progetti di collaborazione tra la Honeywell I.S.I. e le Università, nella fattispecie l'Istituto di Cibernetica dell'Università di Milano è il *Communication and Programming Project.*

Nell'ambito del *CP Project* ed in particolare per quanto riguarda lo studio di metodologie sul « ciclo di vita » del *software* applicativo è nato il rapporto con alcuni consulenti dell'Università di Milano.

Il primo risultato del lavoro compiuto è stata la metodologia di programmazione PHOS (*Program Hierarchy from Output Structure*).

Allo scopo di sperimentare e realizzare direttamente su progetti applicati reali le convinzioni teoriche maturate nel corso delle esperienze universitarie e nell'ambito del rapporto con la Sezione Formazione, è stata fondata la ATROPO e sono stati realizzati ed installati presso utenti una serie di prodotti applicativi per diversi segmenti di mercato.

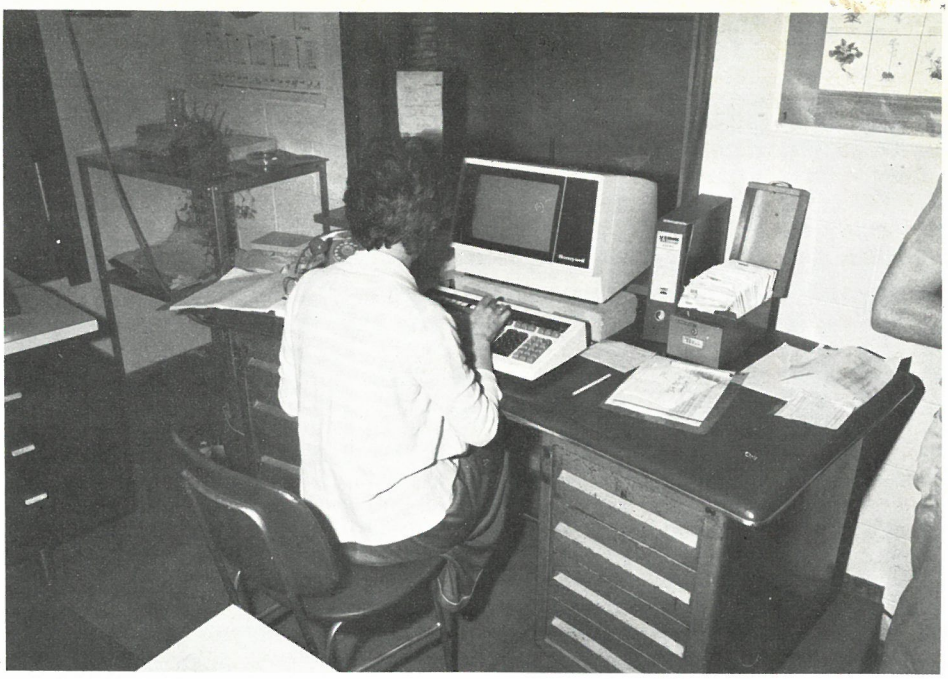
A tale riguardo il prodotto più significativo è certamente il pacchetto gestionale GEKO realizzato sugli elaboratori 61/DPS, DPS 4, e QUESTAR/M.

Oltre alla realizzazione del *software* vero e proprio, particolarmente curati sono stati i manuali di documentazione destinati ai vari tipi di utenti dell'informatica (*managers*, responsabili di funzione, operatori) al fine di « portare » il prodotto informatica all'utilizzatore finale.

Oggi la ATROPO, che può contare sull'apporto di 25 collaboratori, può essere considerata un esempio tipico di *software-house* che opera su elaboratori Honeywell, e ha rapporti e scambi continui nel contesto di una collaborazione con il mondo HISI ed in grado di fornire prodotti di un certo livello qualitativo.

Una delle installazioni più significative è quella presso la VIBRAPAC la quale, allo scopo di impostare e risolvere tutti i problemi di carattere gestionale ed amministrativo, si è dotata di un DPS 4/41.

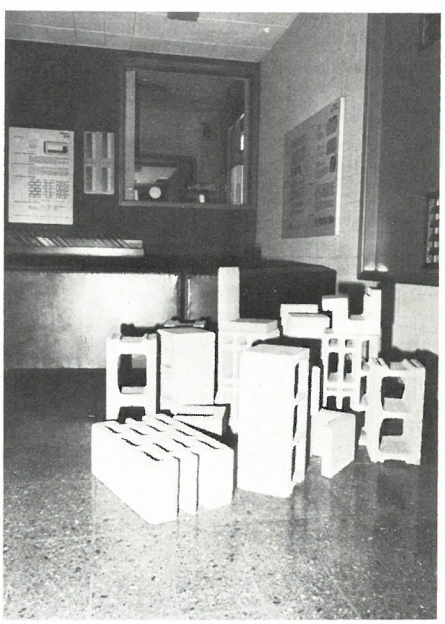
La VIBRAPAC azienda *leader* nel settore dei manufatti in cemento (blocchi di varie dimensioni per costruzioni civili ed industriali) necessitava di un sistema informativo in grado di gestire automaticamente il settore delle vendite e del magazzino (circa 6 milioni di blocchi movimentati in un anno) oltre ai problemi di carattere contabile amministrativo.



Il terminale presso l'ufficio vendite.

Le particolari richieste della propria clientela (ordini per una determinata quantità di blocchi, ordini per una costruzione, ecc.) hanno richiesto una notevole verticalizzazione del *software* applicativo installato.

La collaborazione tra la ATROPO e la VIBRAPAC ha consentito la messa in opera di un sistema per la gestione in tempo reale delle aree di Gestione degli Ordini di Vendita, Bollettazione, Fatturazione, Gestione del Magazzino, della Contabilità e del Portafoglio Effetti, in grado di soddisfare pienamente le esigenze applicative dell'azienda.



Ufficio accettazione dove sono esposti i vari tipi di precompressi.

Particolare del piazzale con i prodotti pronti per la consegna.

I risultati ottenuti dal punto di vista applicativo e le grandi possibilità di espansione del DPS 4 hanno posto le basi per un ulteriore sviluppo del sistema informativo della VIBRAPAC estendendolo a tutto il ciclo produttivo.

Sono allo studio le nuove realizzazioni per consentire di automatizzare la gestione della produzione ed in particolare delle fasi di preparazione dei materiali, di compressione e di cottura dei blocchi prodotti.

☆

SPPL: matricola 100.000

La linea di stampanti Honeywell SPPL (Serial Printer Product Line) Serie 20 è giunta in agosto alla 100.000ª unità prodotta.

Le centomila unità della SPPL serie 20 finora prodotte negli stabilimenti di Caluso sono il risultato della scelta coraggiosamente compiuta dalla HISI nel 1975, anno di inizio della produzione.

L'ambizioso obiettivo di fabbricare e commercializzare in grossi volumi una nuova linea di prodotti – capace di garantire carico allo stabilimento e diverse possibilità di mercato alle organizzazioni di vendita – appariva problematico in un panorama in cui la fresca esperienza della HISI nel settore andava a misurarsi con quella di affermate aziende straniere.

Un compito difficile che presupponeva, prima ancora di strategie tecniche, un differente approccio mentale. Le difficoltà furono quindi affrontate, in tutti i settori ed a tutti i livelli, con uno spirito ed una determinazione nuovi.

I risultati premiano gli sforzi compiuti.

Ricordiamo le tappe di questa avventura che continua:

1975 - 200 stampanti prodotte
1976 - 2.900 stampanti prodotte
1977 - 6.400 stampanti prodotte
1978 - 15.500 stampanti prodotte
1979 - 26.000 stampanti prodotte
1980 - 32.000 stampanti prodotte

La travolgente progressione dei numeri, oltre ad evidenziare il favore incontrato dal prodotto e dunque l'esattezza della scelta iniziale, è l'indice della straordinaria capacità di rinnovamento, della duttilità insomma, delle organizzazioni di Marketing, di Progettazione, di Produzione.

Gli storici e quieti fabbricati degli stabilimenti di Caluso, ad esempio, sono diventati – nel volgere di pochi anni – sede della più grande unità produttiva d'Europa di stampanti seriali, una tra le prime nel mondo. Una profonda ristrutturazione, dunque, mediante la quale la Produzione è riuscita ad adeguare i propri mezzi, le stesse strutture, l'intera organizzazione, al nuovo ordine di grandezza dei volumi e con un ritmo dettato da una evoluzione dei prodotti che non ha riscontro in nessun'altra area industriale.

Partiti infatti nel 1975 a costruire le prime unità destinate ad essere le stampanti di *console* del Livello 62, a seguito della vasta accoglienza all'interno del gruppo Honeywell e della successiva espansione del mercato OEM, il continuo sviluppo di versioni dedicate a specifiche esigenze funzionali ha portato la fabbrica a gestire una famiglia composta ormai da più di venti modelli con svariate opzioni e personalizzazioni.

Flessibilità quindi, ma non disgiunta dall'alta specializzazione richiesta da un prodotto che, riuscita simbiosi tra meccanica ed elettronica, è contraddistinto da una sorprendente evoluzione tecnologica.

L'intero processo produttivo si è andato così viavia modificando sia nei mezzi che lo permettono sia nelle tecnologie che lo sostengono.

Per quanto riguarda la meccanica – la parte tecnologicamente più significativa a causa della precisione e della affidabilità richieste – la produzione di una grande pluralità di particolari molto diversi con attrezzaggi rapidi ed a costi competitivi, ha portato a scegliere macchine per lavorazioni multiple ed a controllo numerico (CN), pilotate da elaboratori elettronici. Ricordiamo alcuni significativi investimenti che hanno qualificato l'Officina Meccanica: il tornio automatico Minganti, il tornio a CN Graziano, le freso-alesatrici a CN Olivetti; il trapano multiplo Steinel, la punzonatrice a CN Behrens, il tornio automatico Biglia.

L'alto grado di integrazione dei processi produttivi inoltre, cioè l'alto numero di lavorazioni realizzate all'interno, ha fatto sì che la fabbrica, seguendo l'evoluzione tecnologica, acquisisse il *know-how* di lavorazioni specialistiche quali il ciclo completo delle testine a matrice di punti, lo stampaggio delle materie plastiche, la zincatura galvanica.

Nell'area montaggi, quella forse più visivamente toccata dalla rivoluzione apportata dalla SPPL ,è stata privilegiata la flessibilità, non dimenticando l'ergonomicità dei posti-lavoro.

Dovendo far fronte, in tempi brevissimi, a richieste di spedizioni di una notevole pluralità di modelli per cospicui volumi giornalieri, il montaggio dei sottoassiemi è stato realizzato non secondo il vecchio principio della catena di montaggio, ma secondo quello più moderno del banco rotante. In tal modo, attraverso una migliore operabilità ed una maggiore responsabilizzazione degli addetti, si è ottenuta una più alta qualità dei prodotti. Ulteriori investimenti hanno toccato l'area dell'imballaggio e della spedizione.

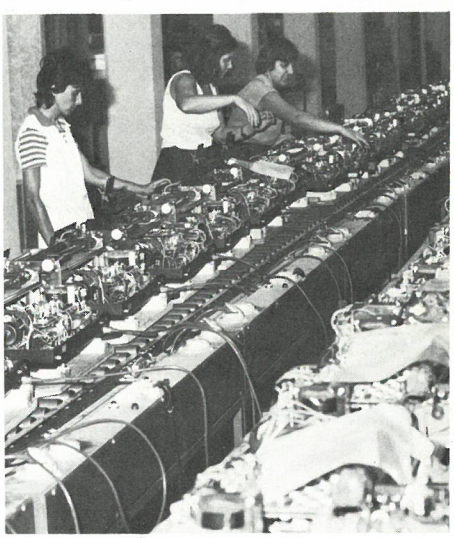
Anche per ciò che riguarda l'elettronica c'è stato un ampio ricorso all'automazione: speciali apparecchiature, simulando ogni possibile condizione funzionale dei dispositivi in esame, assicurano in tempi minimi gli altissimi livelli qualitativi richiesti dal mercato EDP. La loro progettazione e realizzazione si basa su di un patrimonio di conoscenze altamente specialistiche e continuamente aggiornato. Ricordiamo tra le tante realizzazioni l'apparecchiatura LOCOF, per il collaudo finale delle stampanti, basata su *minicomputer* Honeywell che pilotano gruppi stazioni di *test*.

Problemi di *handling* (tutti i problemi cioè che derivano dalla movimentazione di materiali: allocazione, conservazione, spostamenti, etc.) e difficoltà di spazio e ovviamente di tempo hanno ostacolato questi ampliamenti e miglioramenti produttivi, in quanto effettuati sempre senza creare impatti nel ritmo di produzione.

Abbiamo parlato di mezzi, ma il rinnovamento ha toccato le strutture profonde della fabbrica. Per far fronte a volumi tanto elevati, a tempi di sviluppo ridotti, a « rampe di avviamento » sempre più ripide, è diventato vitale un nuovo modo di pianificare, di acquistare, di controllare. Le modifiche al Sistema Informativo sono state di complemento a quelle effettuate nelle strutture organizzative e gestionali.

Inoltre, la necessità di una stretta integrazione tra Progettazione e Produzione – in modo che il prodotto venga concepito non solo secondo le prestazioni, ma anche secondo il modo in cui sarà costruito e sottoposto a *test* – e di una maggiore attenzione ai problemi della Qualità (per prevenire i problemi ed evitare il diffondersi dei difetti su larga scala) ha condotto ad una suddivisione delle funzioni tecniche per linee di prodotto ed alla nascita di figure nuove quali il Responsabile di Prodotto.

Abbiamo detto che l'avventura continua. Alla serie 20 si è affiancata nel 1980 la nuova serie 10, composta da unità Entry Level con un vastissimo potenziale di mercato, ma con il minor valor aggiunto e minor « peso » di trasformazione. Un ulteriore sforzo è richiesto perchè, attraverso ancor più alti volumi, sia garantito lo stesso carico allo stabilimento. Un altro gradino da superare. Si intravede già la necessità di strutture organizzative e gestionali più agili, mentre nuovi concetti produttivi, quale il montaggio e collaudo integrati nella medesima stazione di lavoro, vengono realizzati.



Stabilimenti di Caluso: predisposizioni delle stampanti seriali per le fasi di rodaggio. Nella foto le Signore Franca Enrico, Franca Sommi e Maria Teresa Vecchiato.

Ma al di là dei mezzi, delle macchine, delle tecnologie, è indispensabile per il successo della nuova linea, che lo spirito e la determinazione siano quelli che hanno fatto nascere e progredire la serie 20. Si ricomincia.

(Ciriaco Offeddu)

DPS 4: matricola 1.000

L'elaboratore elettronico Honeywell DPS 4 l'unico General Purpose italiano ha raggiunto, il mese scorso, quota 1.000 unità prodotte.

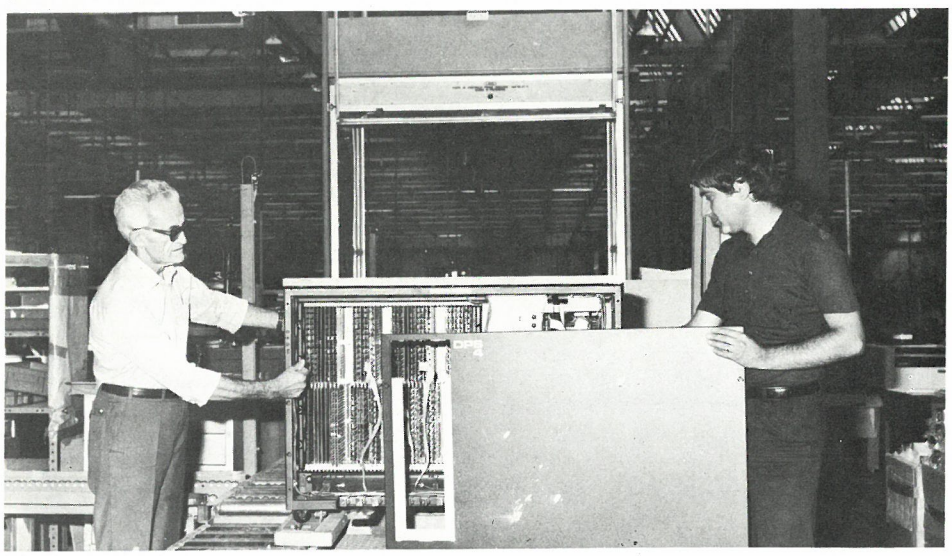
Il 1.000° esemplare di DPS 4 merita l'evidenza soprattutto perchè è uscito dallo stabilimento di Caluso a soli 18 mesi dall'inizio della produzione: si tratta certamente di un grosso risultato, se si pensa che il livello 62 raggiunse « quota 1.000 » verso la fine del 1976, cioè dopo tre anni dall'avviamento.

Molte cose sono cambiate da allora nel mondo del calcolo elettronico, per le innovazioni tecnologiche intervenute, per le aumentate esigenze degli utenti, per l'agguerrirsi della concorrenza: ognuna di queste realtà in evoluzione ha comportato incisivi mutamenti anche all'interno della fabbrica, mutamenti che l'introduzione del DPS 4 ha contribuito ad accelerare.

Quando, nel 1978, si incominciò ad abbozzare un piano generale di avviamento del nuovo prodotto, l'attenzione degli addetti ai lavori si focalizzava, preoccupata, su uno degli aspetti-chiave del piano: la « rampa d'avviamento ». Va chiarito che con questo termine si identificano nel linguaggio di fabbrica, le quantità da produrre ogni mese, con un *trend* in crescita, fino a raggiungere i volumi di regime: la rampa del DPS 4, nell'opinione corrente, appariva allora troppo ripida, e, come tale, fu l'oggetto di reiterate discussioni, verifiche ed aggiustamenti. Bisogna però aggiungere che l'arditezza della rampa (con la validità delle esigenze del *marketing* che la giustificavano), fu proprio il principale elemento di stimolo e di crescita per tutte le funzioni della fabbrica.

Esse si trovarono, fin da allora, pesantemente coinvolte, perchè il DPS 4 si presentava con grosse esigenze innovative, mentre tutte le strutture della fabbrica risultavano già notevolmente impegnate in parallelo sul vasto fronte degli altri prodotti correnti: L 62, Cluster, Cassette e, soprattutto, SPPL.

La decisione strategica più importante presa dal *management* fu certamente quella di impegnare in modo «avanzato» tutte le strutture della fabbrica, integrandole al massimo con le attività dei laboratori di Ricerca e Progettazione dell'azienda a Pregnana.



Stabilimenti di Caluso: ultime fasi di allestimento per la spedizione del 1000° DPS 4 (nella foto i Sigg. Giovanni Actis Milanesio e Sergio Farcito).

L'obiettivo era quello di anticipare l'acquisizione di *know-how*, di favorire reciprocamente la conoscenza dei problemi, di accelerare i processi decisionali riguardanti le principali scelte tecnologiche e gli investimenti.

E questa integrazione fu determinante per ottenere il successo che un'altra decisione del piano generale esigeva: quella di attribuire alla fabbrica importanti responsabilità primarie nella fabbricazione e nel collaudo dei 21 sistemi-pilota e delle necessarie apparecchiature per il *debugging* degli stessi. Va sottolineato che ognuno dei piloti aveva una precisa destinazione-chiave nel piano di sviluppo del DPS 4: verifiche di progetto, di producibilità, di manutenibilità e di collaudabilità, *training* per l'assistenza tecnica, qualificazioni, sviluppi *software* e diagnostici, dimostrazioni.

E' facilmente intuibile come il fallimento di una qualsiasi di queste attività avrebbero comportato negative reazioni a catena non soltanto per il progetto stesso, ma anche per tutte le strutture aziendali.

Con queste premesse, fu naturale da allora, per chi si recava a Pregnana, constatare che tutti gli uffici erano quotidianamente invasi da «calusiesi»: pianificatori, tecnologi, cicloanalisti, esperti di qualità, collaudatori, quadri, che lavoravano gomito a gomito con i colleghi della progettazione; e questa moda di lavorare non poteva che condurre ad importanti decisioni e ad altrettanto importanti realizzazioni, che contribuirono a modificare profondamente il volto della fabbrica negli anni seguenti.

Basterà ricordare solo alcune delle più significative, elencate senza privilegiare né la cronologia, né il settore di realizzazione:

- trasferimento da Pregnana a Caluso del 2° Sentry, l'apparecchiatura per il *test* dei componenti ad alta integrazione (LSI) e acquisto di due nuovi caricatori automatici universali;
- potenziamento del reparto di produzione dei circuiti stampati multistrati, con l'installazione di nuovi impianti nelle aree di pressaggio, ramatura, serigrafia, strippaggio;
- installazione della nuova linea di allestimento, rodaggio, collaudo e spedizione, comprendente originali soluzioni per minimizzare i problemi del *l'handling*;
- installazione della nuovissima apparecchiatura universale per il collaudo di piastre logiche (LBT), oggi operante in tre esemplari e dell'apparecchiatura per il collaudo dell'alimentatore (SIPSY), entrambe interamente progettate e costruite a Caluso;
- avviamento del *test* elettrico al 100% sui circuiti stampati delle piastre e dei *back panel* del DPS 4 e sui *back panel* cablati, mediante apparecchiature automatiche;
- avviamento dei nuovi impianti di finitura (fosfatazione, verniciatura) per le strutture ed il mobile del DPS 4;
- installazione di macchine automatiche per il cablaggio dei *back panel* (Gardner & Denver);
- installazione del *fault finder*, l'apparecchiatura automatica per il precollaudo delle piastre, con localizzazione automatica dei guasti.

Ovviamente l'elenco non è completo: non va dimenticato che, oltre alle nuove realizzazioni, era indispensabile lavorare all'aggiornamento delle strutture e degli strumenti di cui già la fabbrica disponeva: il *layout* dei reparti di produzione, i servomezzi (tutta l'impiantistica generale: illuminazione, riscaldamento, condizionamento, comunicazioni interne etc.), gli stabili, l'*Hardware* ed il *Software* delle sofisticate attrezzature per produrre e per collaudare, tutto ciò che poteva e doveva fornire un contributo al piano d'avviamento, è stato oggetto di modifiche e di miglioramenti.

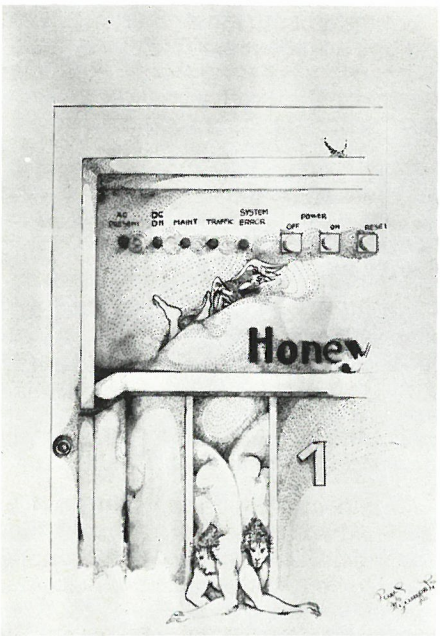
Forse, non un solo metro quadrato della fabbrica è sfuggito a questo inesorabile, indispensabile lavoro di trasformazione: la matricola 1000 del DPS 4 testimonia la validità degli sforzi compiuti.

(C. B.)

L'Informatica in HISI: il SESAMO

Il SESAMO, argomento di questo articolo, è il sistema informativo per l'amministrazione, gestione, pianificazione e supporto delle attività marketing HISI. Promosso dalla Direzione Controllo di Gestione Marketing Italia, è studiato, pianificato e realizzato in collaborazione con la Direzione Sistemi Informativi Aziendali.

Il SESAMO (System for Equipments, Services and Assets Management Organization) è la risposta HISI alle esigenze di amministrazione, gestione, pianificazione, supporto, *office automation* e comunicazione degli anni '80, relative alle attività di *marketing* di una grande azienda.



Nato come scelta al massimo livello manageriale della HISI, questo investimento di grossa portata è la avanzata evoluzione dei Sistemi Informativi utilizzati attualmente.

La presentazione ufficiale del Sistema è avvenuta durante il convegno *marketing* DGMI di marzo (v. HISI Panorama n. 4).

Il 29 maggio si è svolto a Milano, nella sede di via Tazzoli, il primo seminario sul Sistema, al quale hanno partecipato, in rappresentanza delle varie aree del *marketing* HISI, 15 persone.

Il SESAMO si qualifica, per la sua impostazione di *informatica distribuita*, come un notevole supporto alla produttività dell'azienda ed al decentramento che la contraddistingue (Field Commerciale, Amministrazione, Pianificazione Marketing, Distribuzione Prodotti, Assistenza Clienti).

Uno studio di impostazione, che ha impegnato per un anno specialisti dei vari enti aziendali della HISI, ha portato a disegnare un progetto che coprirà le esigenze *marketing* dell'intera azienda per un arco di diversi anni e che, in termini di funzionalità, documentazione e tecnologia, rappresenta una applicazione avanzata, utilizzabile in futuro anche da parte di grossi utenti.

Con il 1981 si è passati alla fase realizzativa che prevede una prima *release* per la fine dell'anno: l'Order Processing. Questa *release* e quelle che la seguiranno a ritmo annuale, avranno quale punto di riferimento il disegno generale di impostazione, permettendo così di contemperare le esigenze fondamentali di disponibilità concreta, graduata in funzione della priorità dei problemi, di continuità e coerenza dei contenuti delle diverse *release* e di integrazione ed evoluzione con i Sistemi attualmente utilizzati.

L'impostazione del SESAMO è in linea con la concezione più attuale dell'informatica, che tende a trasformare il ruolo dell'utilizzatore di sistemi, permettendosi di accedere ad essi direttamente, senza il tramite dei depositari della « scienza EDP » che, se costituiscono i necessari e utili interpreti, d'altra parte aumentano i passi del processo di scambio di informazioni tra utente e Sistema.

Gli effetti di questa concezione toccano molti campi: l'organizzazione (e l'auto-organizzazione) del lavoro, la responsabilizzazione e la autonomia dell'utilizzatore, che il SESAMO supporta con strumenti di pilotaggio ed aiuto.

Un numero sempre crescente di utilizzatori accederà al SESAMO attraverso una rete di elaboratori-linee-terminali.

Già con la prima *release*, più di 250 utilizzatori, attraverso 50 terminali, saranno collegati al SESAMO: la rete è stata peraltro impostata con criteri di alta dinamicità e trasparenza e, nei prossimi anni, è prevista evolvere come numero di elaboratori, di linee, di terminali, in modo da estendere la propria potenzialità ed il numero di utilizzatori serviti.

Il SESAMO, oltre alle funzioni di automazione dei processi relativi alle attività di *marketing*, mette a disposizione degli utilizzatori una serie di funzioni nell'area dell'Office Automation.

Ad esempio possiamo citare la disponibilità di una funzione per lo scambio di informazioni tra tutti gli utilizzatori (a regime, quindi, tra tutto il personale dell'azienda connesso direttamente o indirettamente alle attività di *marketing*); una funzione di Archiviazione Elettronica, con la quale ogni utilizzatore potrà conservare in propri « cassetti » elettronici lettere, circolari, relazioni, comunicazioni di ogni genere; una funzione di Autoistruzione (TUTOR), che permetterà di imparare sia argomenti legati al SESAMO che di qualsiasi altro genere senza muoversi dal proprio ufficio; e molte altre funzioni consimili che daranno al lavoro una dimensione diversa e in linea con i tempi.

Vediamo ora più in dettaglio le finalità, l'impostazione ed i contenuti del Sistema.

Il SESAMO contribuisce al supporto dello sviluppo professionale delle risorse, della evoluzione del mercato, dell'incremento dei volumi, dello sviluppo della automazione delle procedure amministrative, delle tecniche di Office Automation, dell'adeguamento al ritmo di produttività richiesto, dei mutamenti della tecnologia dei prodotti, della organizzazione ed integrazione dei diversi enti aziendali.

Il SESAMO è progettato da un *Project Team* interaziendale con *Project Management* della Direzione Controllo Gestione Marketing Italia, ed è studiato, pianificato e realizzato in stretta collaborazione con la Direzione Sistemi Informativi Aziendali. Le tecni-

IL SISTEMA SESAMO

- **SUPPORTA:**

SVILUPPO PROFESSIONALE DELLE RISORSE

EVOLUZIONE DEL MERCATO ED INCREMENTO VOLUMI

SVILUPPO DELLA AUTOMAZIONE DELLE PROCEDURE AMMINISTRATIVE E DELL'OFFICE AUTOMATION

ADEGUAMENTO AL RITMO DI PRODUTTIVITÀ RICHIESTO

MUTAMENTI DELLA TECNOLOGIA DEI PRODOTTI

ORGANIZZAZIONE ED INTEGRAZIONE DEI VARI ENTI AZIENDALI

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

IL SISTEMA SESAMO - PRIME RELEASES

- **RELEASE 1A**

	Completata dai sistemi on-line:
– Decentramento input e/o (filiale) • Maschere • Tipizzazioni • Help Statements • Controlli • Consultazione archivi	• SCS/Note di consegna automatiche • Note di ritiro automatiche • Inquiry portafoglio • Aggiornamento date portafoglio
– Decentramento output conferme e/o (filiale)	• Data Base clienti • Tabelle lead times SDP in T/S
– Avviamento realizzazione network field marketing	• Estratto conto clienti • Fatturazione ricavi HW, GSW, manutenzione
– Attuazione decentramento organizzativo	• T/S System & Tools • PDC - DVSA TP

DISPONIBILITÀ 4Q81

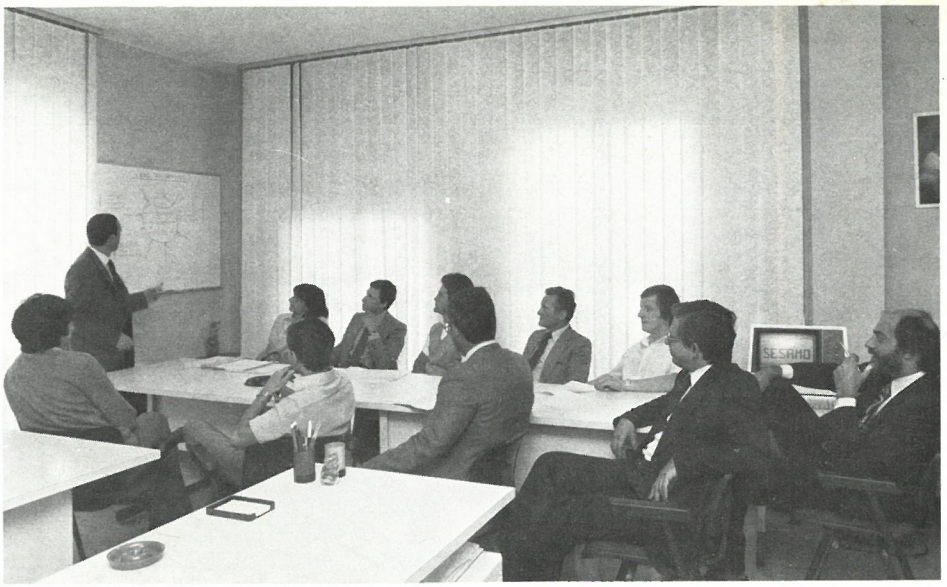
Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

che di Office Automation trovano già spazio in fase di progettazione: la documentazione viene infatti realizzata con strumenti automatici (Editor, Runoff) dai progettisti stessi.

Le tecnologie di base prevedono l'utilizzo dei più moderni elaboratori della Honeywell, i DPS 8, un *data base* integrato ad accesso generalizzato e filtrato da un efficiente sistema di protezioni, un *network* elaboratori-linee-terminali capillare in adeguamento dinamico alle necessità, procedure interattive con un tipo di colloquio specificamente orientato all'utilizzatore finale, mezzi di supporto che consentono all'utilizzatore una maggior responsabilizzazione ed autonomia attraverso aiuti richiesti al Sistema.

Il SESAMO include procedure rivolte al supporto alla trattativa con il cliente, alla costruzione ed amministrazione degli ordini e dei contratti con la guida di strumenti di *marketing configuration* automatici, alla gestione dell'intero ciclo di distribuzione dei prodotti, alla fatturazione ed ai ricavi, alla gestione del Parco, ai rapporti con i fornitori interni ed esterni all'azienda, alle analisi di vendita, alla pianificazione, al processo decisionale del *management*, alle statistiche storiche.

Il SESAMO consente delega di responsabilità, comunicazione tra gli utilizzatori, diffusione dell'informazione tra tutti i livelli, autonomia decisionale ed operativa, tempestività nella conoscenza dei fenomeni aziendali, elevato grado di autoistruzione, supporto alla auto-organizzazione ed applicazione delle moderne tecniche di *Office Automation*.



Un gruppo di progettisti del sistema informativo SESAMO.

La *release* di Order Processing di fine anno metterà a disposizione degli utilizzatori la possibilità di fornire direttamente al Sistema, in modo guidato, facilitato, supportato e controllato, gli Estratti Ordine Marketing Italia per *Hardware*, *Software*, e *Software* Applicativo, sia in fase di trattativa (simulazione) che di chiusura Contratto (effettivo). Il Sistema supporta inoltre l'Amministrazione nella validazione e inserimento degli ordini a portafoglio.

Gli utilizzatori, distribuiti su tutto il territorio nazionale, potranno inoltre ricevere direttamente, via terminale, la conferma degli ordini ed effettuare un'articolata serie di analisi sugli stessi, in qualunque stato gestionale si trovino. Il SESAMO, infatti, mette a disposizione degli utilizzatori in modo decentrato tutte le informazioni utili perchè il processo di gestione possa essere continuamente seguito dagli enti originatori dell'ordine, dagli enti di Gestione, Distribuzione, Amministrazione, dal *Management* di tutti i livelli, in modo tale da ottimizzare il processo e dare un sensibile contributo alla trasformazione dell'ordine in fornitura al cliente.

(Paolo Ghelfi e Emanuele Russo)

LE CASSE RURALI DELLE MARCHE SCELGONO HONEYWELL

Nell'ambito dell'accordo HISI-COOPELD si è conclusa nel maggio scorso la trattativa per la meccanizzazione delle Casse Rurali delle Marche.

Le casse che hanno sottoscritto l'ordine sono quelle di:
ANCONA, CAMERANO, CASTELFERRETTI, CASTIGNANO, CORINALDO, FALCONARA, FANO, FILOTTRANO, GRADARA, MONTALTO MARCHE, ORGIANO DI PESARO, OSTRA, OSTRA VETERE, PERGOLA, RECANATI. RIPATRANSONE, S. PIETRO IN CALIBANO.

Dopo la Federazione delle CRA della Lombardia, del Piemonte e della Toscana, anche la Federazione Marchigiana conferma la presenza HISI in questo mercato.

* * *

Il contratto firmato presso la Federazione delle Casse Rurali e Artigiane delle Marche alla presenza del Presidente Conte Nicola Recchi Franceschini, del Direttore Generale dott. Andrea Petroselli e della Filiale Interregionale Finanza Nord-Est, prevede la consegna di 17 Livelli 6/43 dischi e circa 150 terminali tra VIP 7800 e GTBH 3072.

Le singole CRA gestiranno localmente sul mini i servizi previsti dal pacchetto applicativo TRB L6 integrato con le funzionalità sviluppate presso la Federazione Lombarda.

I servizi gestiti direttamente sul L6 sono:

- anagrafe generale, fidi/garanzie
- c/correnti
- D/risparmio
- Portafoglio Sconto, SBF, D.I.
- Contabilità generale.

Un collegamento del tipo interattivo tra i L6/43 e l'host del Centro Coopeld, realizzato nell'ambito del progetto SEDACOOP 2, garantirà l'accesso a tutte le informazioni elaborate dal sistema centrale, le quali saranno messe a disposizione della Cassa in Tempo Reale (Rischio Globale, Mutui, Controllo Gestione, ecc.).

Due istantanee scattate presso la Federazione; sopra il Presidente Conte Nicola Recchi Franceschini e, sotto, il dott. Andrea Petroselli, Direttore Generale della Federazione.

Soffice migrazione

Un'altra carta vincente in mano al DPS 4: Emulatore 61.

Il 18 e 19 maggio 1981 viene annunciato all'interno della consociata francese Cii Honeywell Bull, con manifestazioni in Italia, l'Emulatore 61.

Vi hanno partecipato i promotori DPS 4 di tutto il gruppo Cii-HB, compresi quei paesi del Sud America (Brasile e Argentina), dell'Africa (Marocco e Algeria) e dell'Europa (Grecia e Portogallo) in cui l'elaboratore italiano verrà tra breve annunciato.

Si completa in tal modo l'operazione iniziatasi nel novembre dello scorso anno, quando il DPS 4 fu annunciato in Francia, Austria, Belgio, Danimarca, Liechtenstein, Lussemburgo, Norvegia, Svezia, Paesi Bassi, Svizzera, Finlandia, Germania Federale e Spagna.

L'Emulatore 61 è uno strumento che permette di eseguire i programmi realizzati sull'elaboratore Honeywell Livello 61 su di un sistema DPS 4, utilizzando le stesse norme operative ed ottenendo risultati ancora migliori.

In concorrenza, possono essere eseguite attività tipiche dell'elaboratore italiano (le attività cosiddette « native »), non realizzabili nel L. 61, a giustificazione del passaggio da parte di un utente ad un elaboratore più potente. L'Emulatore 61 permette pertanto al cliente una « soffice migrazione » dal Livello 61 al DPS 4.

La presentazione del prodotto è avvenuta presso la sede Honeywell di via Vida, mentre la dimostrazione è stata condotta presso i laboratori di Ricerca e Progettazione di Pregnana.

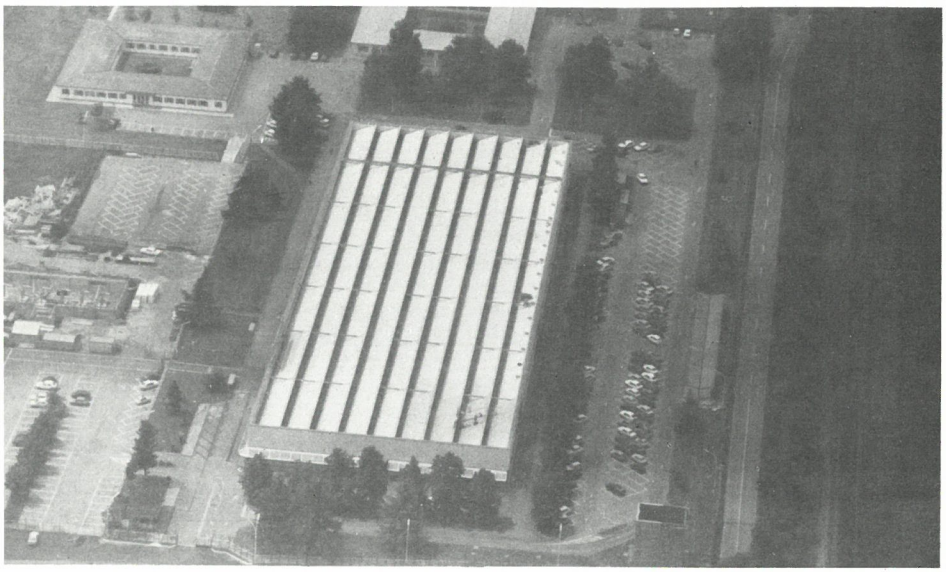
Ma non è stata – naturalmente – questa l'unica visita di stranieri organizzata dal Supporto vendite internazionali del DPS 4, nell'ambito della Direzione Generale Settore Industriale.

In particolare, con lo scopo di trasmettere ai potenziali clienti l'immagine della realtà industriale e tecnologica che sta a monte dei prodotti Honeywell italiani (una realtà estremamente avanzata ed inserita in un contesto internazionale di primo piano) e di far vedere le applicazioni del DPS 4 già in azione presso la clientela, sono state guidate numerose visite tanto a Pregnana (dove il DPS 4 è nato e viene continuamente seguito), come a Caluso (dove viene realizzato), come nella sede di via Vida a Milano (dove oltre alla formazione dei tecnici l'azienda porta avanti un'intensa attività di dimostrazione dei propri prodotti).

L'obiettivo di questa azione è ovviamente di essere supporto alla commercializzazione del DPS 4 nei mercati della consociata francese. Sono stati invitati in Italia i *prospect* contattati dalle diverse organizzazioni Cii Honeywell Bull di Francia, Germania Federale e Belgio, tratti tanto dal parco Livello 61 e Livello 62 quanto dalla concorrenza.

I viaggi sono stati organizzati tenendo presente la provenienza geografica e non EDP dei potenziali clienti.

Durante le visite sono state messe in risalto le grandi capacità del sistema di lavorare in modo interattivo (ottenute con l'I.P.S., il *software* specifico), e la facilità di passaggio da sistemi di minori dimensioni.



Una veduta aerea dei laboratori di Ricerca e Progettazione Honeywell di Pregnana Milanese.

Tra i risultati, l'importanza dei nomi dei potenziali clienti che hanno dimostrato il proprio interessamento, ed il numero dei convenuti che ha superato le cento presenze nelle sette visite organizzate tra maggio e giugno.

Vediamo ora più in dettaglio le azioni che sono state organizzate.

In maggio è stata la volta di un gruppo di 20 *prospect* tedeschi della concorrenza accompagnati da Heinz Fechner, (responsabile del Supporto Vendite DPS 4 in Germania), a Caluso e Pregnana, seguito da visitatori della Saint Gobain tedesca nelle stesse sedi Honeywell, e della Saint Gobain francese a Caluso, e della visita di un potenziale cliente belga che è stato anche condotto presso l'utente Marcora.

In giugno si è registrata la presenza di funzionari di cinque consociate del gruppo Pechinay già utenti del Livello 62 e del DPS 4 a Roma, presso la società di assicurazioni Lloyd: sono state illustrate in questa sede le sofisticate applicazioni dedicate al settore assicurativo realizzate sfruttando le caratteristiche di interattività del DPS 4.

Lo stesso gruppo in un secondo tempo ha visitato gli stabilimenti di Caluso.

Infine, 60 *prospect* francesi utenti del livello 61, suddivisi in tre gruppi scaglionati in tre giorni consecutivi hanno seguito a Pregnana le dimostrazioni dell'Emulatore 61 ed in via Vida dell'I.P.S.

(Franco Bosco)

Nella foto, Heinz Fechner presenta il DPS 4 ad un gruppo di *prospect* tedeschi nella sede Honeywell di Pregnana Milanese.

Sci-montagna di Caluso

Attività estiva in pieno svolgimento.

Chiusa in anticipo l'attività invernale della stagione 80/81 causa la mancanza di neve sulle piste del Piemonte e della Valle d'Aosta; rinviata al prossimo inverno la 2ª manche della Gara Sociale 1981 per l'assegnazione del Trofeo HISI (e relativa gara dei ragazzi), gli amici della montagna (quelli veri) si sono rifatti la bocca con le escursioni domenicali e le cosiddette gite ecologiche, approfittando di ogni occasione (come ad es. la gita a Valmontej delle Spille d'Oro HISI di Caluso) per fuggire il caos, il rumore e lo smog dei luoghi abitati.

L'attività estiva del Gruppo Montagna, coordinata in modo estemporaneo da Gianni Brigantini per le gite ecologiche e Piero Triberti per le escursioni in quota, quest'anno è stata articolata in tre fasi: Camminate preparatorie - Escursioni in quota - Campeggio breve in montagna.

La 1ª parte si è già realizzata con le seguenti gite: Capanno di Caccia Vittorio Emanuele II, quota 2222 nel gruppo del G. Paradiso; M. Quinseina, quota 2341 nell'alto Canavese; Mombarone d'Ivrea, quota 2371; Rifugio Vittorio Sella in Valnontej, quota 2584; M. Zerbion in Val d'Ayas, quota 2722. Ogni gita ha richiesto 2,30 - 4 ore di marcia dal punto di posteggio macchina.

Per la 2ª parte, con tanto di ramponi picozza e corda si è già andati sulla Punta Fourà (m. 3411) e sulla Cima Basei (m. 3440), due splendide montagne che si ergono, ad ovest del G. Paradiso, ai due lati del Colle del Nivolet, entrambe con ghiacciaio finale (ripidissimo quello della Punta Fourà) e dalle quali le vista spazia su un paronama di incredibile bellezza: il ghiacciaio e tutte le guglie del G. Paradiso, il Ciarforon col suo ghiacciaio sulla punta mozza, la Tresenta, il Gran Carro, le Levane, la Grivola sempre maestosa e impressionante, e viavia tutte le vette ed i nevai circostanti. E sui ghiacciaio il formicolio di puntini a volte isolati a volte in fila indiana, in lento movimento: escursionisti ed alpinisti in marcia, con la stessa voglia matta di aria pura di montagna e silenzio rotto soltanto dai rumori usuali lassù: il fischio delle marmotte, il verso rauco dei gracchi, lo scalpiccio di camosci e stambecchi, il fruscio di rivoli d'acqua e casatelle. Tutte cose che sanno di retorica per chi vive di automobile bar e tivu, ma che sono realtà per chi si fa ore ed ore di marcia per assaporarle.

Il programma di attività da svolgere fra la metà di agosto e l'inizio di ottobre è il seguente: Campeggio di 3 gg. nei pressi del Rifugio Chivassese in Valle dell'Orco (già programmato tra il 7 e 10/8) e le seguenti montagne: M. Rosa dei Banchi, m. 3164 - Rocciamelone, m. 3538 - Monviso, m. 3841 e in finale G. Paradiso, m. 4061. In alcuni casi la gita richiederà un pernottamento in rifugio.

La realizzazione del programma è legata, come sempre, alle condizioni atmosferiche; la speranza è di poterlo realizzare e passare poi a quello sciistico invernale attraverso i consueti step dell'Assemblea della Sez. SCI-MONTAGNA con rinnovo del Direttivo e l'organizzazione del corso di Ginnastica Presciistica.

(Luigi Leopardo)
Caluso

Il gruppo HISI-Montagna sul M. Zerbinon (m. 2722).

Caluso calcio

FANTASTICO !!!

Con una prestazione degna di ogni elogio si è concluso il 1° torneo di calcio riservato ai « VECI » dipendenti di Caluso.

Mercoledì 1° luglio, si sono svolte sul campo sportivo di Caluso, le ultime 2 partite del torneo, alla fine delle quali partecipanti e sostenitori si sono ritrovati al ristorante Gardenia.

Qui la serata è passata con un buon pranzo e molta allegria, festeggiando la riuscitissima manifestazione, la quale ha mietuto successi e consensi invidiabili a chiunque.

Durante il periodo centrale della serata, con una modesta cerimonia, il direttivo Gruppo Calcio, ha premiato le squadre partecipanti con trofeo e targa ricordo ringraziando tutti per la loro partecipazione corretta e sportiva invitandoli, fin d'ora, all'appuntamento per il prossimo anno.

Il direttivo, inoltre, che è rimasto veramente soddisfatto, coglie l'occasione per ringraziare tutti quelli che in un modo o nell'altro hanno contribuito alla buona riuscita della manifestazione e porge a tutti loro un caloroso saluto.

CLASSIFICA FINALE TORNEO ESTIVO « VECI »

SQUADRE	PARTITE G	V	N	P	RETI F	S	PUNTI	MEDIA
STARS	6	4	0	2	17	8	8	+ 9
M. M.	6	4	0	2	10	8	8	+ 2
MAPET	6	2	0	4	8	10	4	— 2
SBARBA'	6	2	0	4	8	17	4	— 9

RISULTATI DELLE PARTITE:

SBARBA - MAPET	3 - 1	MAPET - SBARBA'	4 - 0
M. M. - STARS	0 - 6	STARS - M. M.	0 - 2
M. M. - SBARBA'	2 - 0	SBARBA' - M. M.	2 - 1
MAPET - STARS	1 - 2	STARS - MAPET	0 - 2
SBARBA' - STARS	3 - 5	STARS - SBARBA'	4 - 0
MAPET - M. M.	0 - 2	M. M. - MAPET	3 - 0

(Ottorino Oppizzi)
Caluso

Calcio - DAC

Si è ricostituita presso la Sede di Via Nuvolone la Sezione Calcio Direzione Assistenza Clienti che anni addietro era stata molto competitiva e combattiva.

In primavera si sono svolte varie partite fra le squadre dell'Assistenza Tecnica dell'area di Milano.

Le due migliori squadre sono risultate la:

D.A.C. di Via Nuvolone

S.A.C. di Viale Certosa

D.A.C. - Via Nuvolone - In basso: da destra, Galletti, Gaetano, Assi, Romanò. In alto da destra: Asinelli (arbitro), Colombo, Padovani, Borroni, Bestiani.

I tornei per il momento sono sospesi e riprenderanno in autunno, le squadre che volessero partecipare sono pregate di dare il nominativo alla Sezione Calcio di Via Nuvolone. Le partite si dovrebbero svolgere sul campo di Viale Espinasse tutti i martedì e venerdì alle ore 18,15.

(Asinelli Domenico e Rebosio Guido)

S.A.C. - Viale Certosa - In basso da sinistra: Salaroli, di Cairano, Carnevale, Saitta. In alto da sinistra: Attinà, Borgonovo, Cagnin, Bosoni.

Bravi e corretti

La squadra dell'Assistenza Tecnica Grandi Sistemi (con due oriundi dell'A.T. Terminali) ha partecipato al Torneo di Primavera organizzato dalla Data Management *software house* HISI, nella quale Olivetti e Credito Italiano hanno una compartecipazione.

Il risultato finale è stato un ottimo secondo posto, raggiunto senza aver mai subito, unica formazione del torneo, nè un'espulsione nè un'ammonizione.

Allenata, guidata ed organizzata da Rebosio e Biraghi, la Honeywell Birds si è incontrata in finale con l'*équipe* di casa (CED Data Management) perdendo per 3-2.

In alto da sinistra: Soppin, Confalonieri G., De Benedetti, Biraghi, Castagnola, Cantina, Bosoni, Cagnin, Guzzon, Rizzetti, Rebosco. Accosciati: Bertoncini, Marelli, Crespi, Ferretti, Beretta.

CONVENZIONI DIPENDENTI HISI CON CARIPLO

Emilio Fagnani, responsabile del Servizio Tesoreria della Honeywell I.S.I. segnala che: « con decorrenza 1-7-81 il tasso creditore su conti correnti stipulati dai dipendenti HISI con la Cassa di Risparmio delle Province Lombarde, resta fissato nella misura del 13,75%.

PREMIO AL DONATORE HISI

Il giorno 2 luglio 1981 è stato consegnato al nostro collega Gian Piero Volpini un diploma di benemerenza conferitogli dalla Croce Rossa Italiana con la seguente motivazione: « Con alto sentimento di solidarietà umana si è offerto per ripetute donazioni volontarie di sangue a favore della Croce Rossa Italiana ».

La breve cerimonia, nel corso della quale il capo gruppo dei donatori di Sangue Honeywell, Stefano Fossati Montalatici, ha ricordato come il nostro collega abbia effettuato oltre 20 donazioni di sangue, si è svolta sella sala riunioni di Via Terenzio a Roma.

Il dr. Giuseppe Cardinali, in rappresentanza dell'azienda ha avuto parole toccanti nell'illustrare l'apprezzamento per il gesto di Gian Piero Volpini ed ha espresso l'augurio che questa iniziativa non rimanga solo una cosa di pochi, ma tanti altri colleghi si associno e ne seguano l'esempio.

Erano presenti, oltre a vari colleghi anche il dr. Tomaso Moro che ha tenuto un breve discorso, il sig. Paolo Minio Paluello, il comandante Guido Aslan, il dr. Claudio Balistreri, il dr. Pier Paolo Morelli, l'ing. Nicola Sbrizzi.

Ricordiamo che il Gruppo Donatori di Sangue è stato costituito fra i colleghi a Roma il 18 settembre 1978 con lo scopo principale di organizzare donazioni periodiche di sangue, promuovere una coscienza trasfusionale tra i cittadini, fornire assistenza ai colleghi iscritti ed ai loro parenti.

Con l'occasione è stato effettuato un punto della situazione di disponibilità dei flaconi, in relazione alle assistenze ed alle donazioni effettuate, ed è stata sottolineata la esigenza di procedere con incisività alla sensibilizzazione e coinvolgimento di un numero sempre maggiore di colleghi e parenti al fine di accrescere il numero dei donatori.

CROCE ROSSA ITALIANA

COMITATO CENTRALE

IL PRESIDENTE GENERALE

ha conferito

il diploma di benemerenza con Medaglia di III^a Classe

al Sig. Gian Piero Volpini

"Con alto sentimento di solidarietà umana, si è offerto per ripetute donazioni volontarie di sangue a favore della Croce Rossa Italiana."

Roma li 9 Maggio 1981

IL DIRETTORE GENERALE

IL PRESIDENTE GENERALE

E' con tale spirito e con lo scopo di richiamare l'attenzione della opinione pubblica sulla carente disponibilità di sangue nella città di Roma, e del ruolo che l'informatica può svolgere nella risoluzione di questo grave problema, che è stata organizzata una giornata di raccolta di sangue nell'ambito della 28ª Rassegna Internazionale Elettronica Nucleare ed Aereospaziale effettuata al Palazzo dei Congressi di Roma dal 20 al 29 marzo.

Per la raccolta di sangue, organizzata in collaborazione dalla Honeywell I.S.I., dal Gruppo Donatori Sangue della Croce Rossa di Roma e dalla Direzione della Rassegna, un'autoemoteca sostava nel piazzale del Palazzo dei Congressi, mentre le donazioni sono state controllate e registrate direttamente attraverso i terminali installati nello stand H.I.S.I., e collegati in T.P. con il DPS 4 su cui erano residenti l'archivio e le procedure del sistema informativo realizzato per il Comitato Provinciale di Roma della C.R.I.

La manifestazione è stata inoltre ripresa attraverso il servizio radiofonico al GR 2 ed uno televisivo al TG 1.

(Nicola Sbrizzi)
Roma

Nomine e modifiche organizzative

DIREZIONE GENERALE MARKETING ITALIA

DIREZIONE COMMERCIALE FINANZA E PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

DIREZIONE VENDITE FINANZA

Filiale Finanza Sud

Mario Musella, Resp. Unità di MKTG per Campania, Molise e Calabria.

DIREZIONE COMMERCIALE INDUSTRIA DISTRIBUZIONE E SERVIZI

DIREZIONE VENDITE SDB CENTRO SUD

Filiale Sistemi di Base Sud

Mario Peluso, Resp. Ufficio Commerciale Mercato Aperto e Concorrenza.

DIREZIONE GENERALE SETTORE INDUSTRIALE

Carlo Bollero, Project Manager del progetto relativo alla realizzazione del nuovo sistema informativo per gli Stabilimenti di Caluso.

DIREZIONE CENTRALE AMMINISTRAZIONE E FINANZA

Bruno Pavesi, Responsabile Direzione.

DIREZIONE CONTROLLO DI GESTIONE MKTG ITALIA

Giorgio Sarti, Resp. Direzione;

- Paolo Andreani, Resp. Servi. Amm.ne IDS;
- •• Eugenio Giovannini, Resp. Uff. Amm.ne Clienti DV - Centro Sud;
- •• Sandro Arquà, Resp. Uff. Amm.ne Clienti DV - Nord;
- •• Emiliano Dondi, Resp. Uff. Amm.ne Clienti DV - Grandi Utenti;
- Michele Spiezia, Resp. Serv. Amm.ne F.C.P.A.;
- •• Alberto Tosi, Resp. Uff. Amm.ne Clienti DV - Sede Rappresentanza;
- •• Guido Novelli, Resp. Uff. Amm.ne Clienti DV - Finanza;
- Pietro Bonollo, Resp. Funz. Amm.ne DV - Mini e Micro Informatica;
- Giulio Padulazzi, Resp. Fuz. Amm.ne DV - Servizi Ausiliari;
- Giorgio Zuccardi, Resp. Serv. Contabilità MKTG;
- •• Giorgio Zuccardi, *Acting*, Resp. Uff. Cont.tà Ricavi e Volumi;
- •• Augusto Picenni, Resp. Uff. Cont.tà Costi di Distribuzione;
- •• Angelo Firullo, Resp. Uff. Cont.tà e Amm.ne Parco;
- Massimo Bandi, Resp. Serv. Pianificazione e Analisi Economiche MKTG Italia;
- •• Luigi Vergano, Resp. Uff. Pianificazione MKTG Italia;
- •• Franco Lodi, Resp. Uff. Analisi Economiche e Modelli MKTG Italia;
- •• Armando Perini, Resp. Funz. Amministrativa DAC;
- •• Anna Maria Capponi, Resp. Uff. Incentivi;
- Paolo Ghelfi, Resp. Serv. Sistemi Amministrativi MKTG;
- •• Emanuele Russo, Resp. Funz. Sviluppo Sistemi MKTG;
- •• Luigi Cottino, Resp. Runz. Controllo Sistemi MKTG e Data Base;
- •• Nello Favario, Resp. Uff. Documentazione Amministrativa Prodotti.

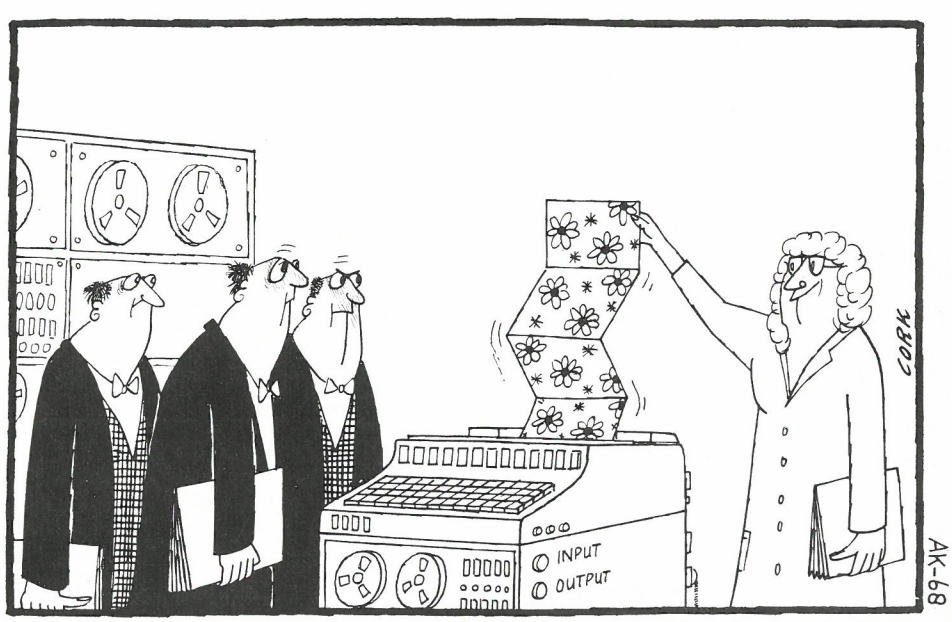
DIREZIONE AFFARI FINANZIARI

Mario Pedinotti, Resp. Direzione;

- Franco Verdasio, Resp. Serv. Gestione Crediti;
- •• Giacomo Italiano, Resp. Uff. Contabilità Clienti;
- Emilio Fagnani, Resp. Serv. Tesoreria, Assicurazioni e Leasing;
- •• Igino Del Soldà, Resp. Funz. Leasing;
- •• Pasquale Perrone, Resp. Uff. Banche
- •• Luigi Saraceno, Resp. Funz. Gestione Consociate e Analisi Finanziarie.

RESPONSABILI DI SEDE

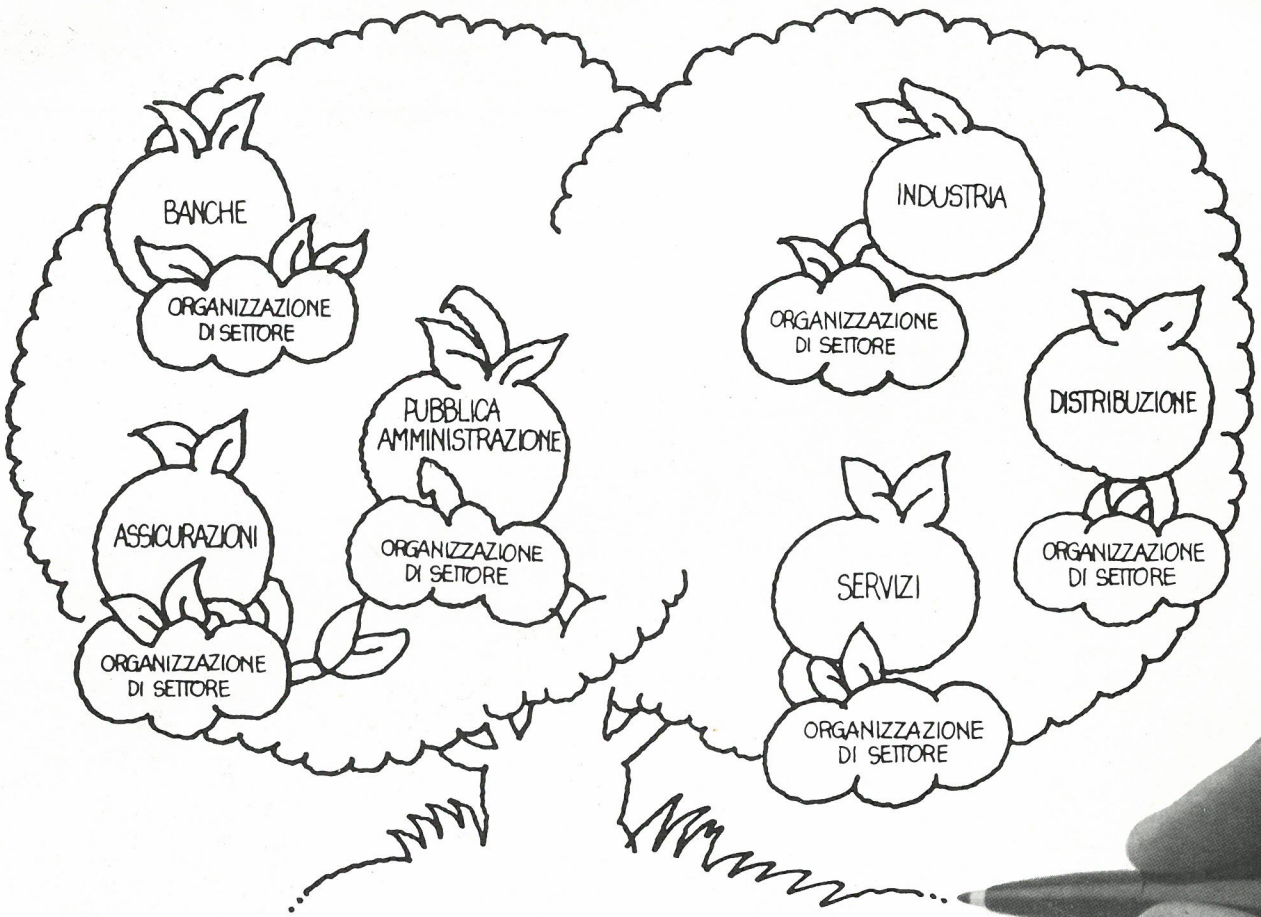
Sede di Livorno, Responsabile ing. Manrico Pera.



"I problemi non sono uguali per tutti."

Ma non per tutti è così ovvio.

ATA Univas



La Honeywell infatti è l'unica azienda di informatica che si è data una struttura di marketing in grado di affrontare i problemi specifici di ogni specifico segmento di mercato.

OFFICE AUTOMATION
GEA - GESTIONE DI AGENZIE DI ASSICURAZIONI
TRB - TEMPO REALE BANCARIO
APPLICAZIONI DPS4 PER PICCOLE E MEDIE AZIENDE

Vieni a conoscere le soluzioni Honeywell
allo **SMAU** - Padiglione **14** - Salone **3** - dal **18** al **23/9/81**

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

La conoscenza a monte della soluzione.